APRENDE A MANEJAR

EL RECHAZO EN LAS VENTAS



- NO TE LO TOMES PERSONAL
- CREA RELACIONES
- CONOCE TUS NUMEROS

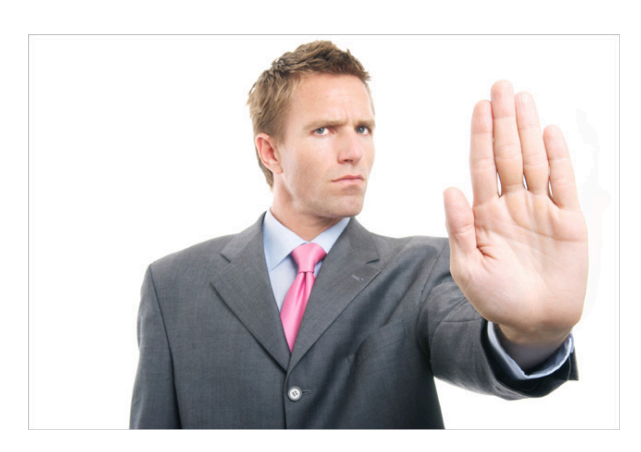
¿Te ha pasado que entras en una "mala racha comercial" y sientes que es prácticamente imposible?

¿Alguna vez has pensado en que tal vez el camino de las ventas no es para ti?

¿Has visto que tus amigos, han alcanzado un excelente estilo de vida, gracias a sus "buenos contactos"?

¿Sabías que los vendedores más éxitos, miden constantemente su crecimiento mediante indicadores?

A continuación te presentamos 3 pasos prácticos y efectivos para Manejar el Rechazo en las Ventas :



1. NO te lo tomes personal.
2. Crea relaciones efectivas.
3. Conoce tus números.

NO TE LO TOMES PERSONAL

En las ventas, suele suceder que dejamos que los sentimientos nos afecten principalmente el momento de recibir un NO ya que existe una línea muy delgada entre lo emocional y lo profesional.

Para bloquear la desmotivación que provoca un rechazo en ventas, te invitamos a CREAR TU ESFERA DE PODER.

1. AUTOESTÍMA
   - Conócete.
   - Define tus metas.
   - Encuentra tu ¿por qué?

2. ENTORNO
   - Ten claro el terreno de juego.
   - ¿Cuáles son las reglas?
   - ¿Quiénes son los jugadores más importantes?

3. CONNECTION CHANNEL
   - Define tus estrategias y planes de acción para alcanzar resultados extraordinarios.
   - Aprovecha tus cualidades en un entorno de oportunidades.

Diseña tu
Esfera de Poder

ENTORNO

Mercado

Productos

Competencia

Clientes

Sustitutos

CONNECTION CHANNEL

AUTOESTIMA



¿Quién eres?

¿Qué te motiva?

¿Para qué eres bueno?

¿Qué quiere lograr?



Crea tu Esfera de Poder:

AUTOESTIMA

¿Quién eres?

____

____

¿Qué te motiva?

____

____

¿Para qué eres bueno?

____

____

¿Qué quieres lograr en tu vida?

____

____

ENTORNO

¿Qué debes saber del mercado?

____

____

¿Qué soluciona tu producto?

____

____

¿Quiénes son tus clientes?

____

____

¿Con quién compites?

____

____

CONNECTION CHANNEL

¿Qué oportunidades has encontrado en el mercado?

____

____

¿Cuál es tu plan de acción para conseguir resultados?

____

____



CREA RELACIONES

¿Qué te detiene para tener buenas relaciones?

____

____

____

____

____

____

Ejemplos

No tengo amigos, no me gusta relacionarme con las personas, creo que no soy guapo(a), soy tímida(o), ellos tienen más que yo, todo en la vida me va mal, creo que no merezco hacerlo, no hablo bonito, etc.



Ejemplos

Soy bueno(a) hablando, me gustan las fiestas, me divierto con la gente, cuido a mis amigos, no tengo problema en comenzar una conversación, me gusta hablar, soy detallista, si tienen más que yo les pregunto cómo lo hacen

¿Qué tienes para tener buenas relaciones?

____

____

____

____

____

____



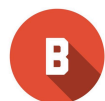
CONOCE TUS NUMEROS





Anota la cantidad de llamadas o visitas que haces a clientes en la semana

Ejemplo: 10

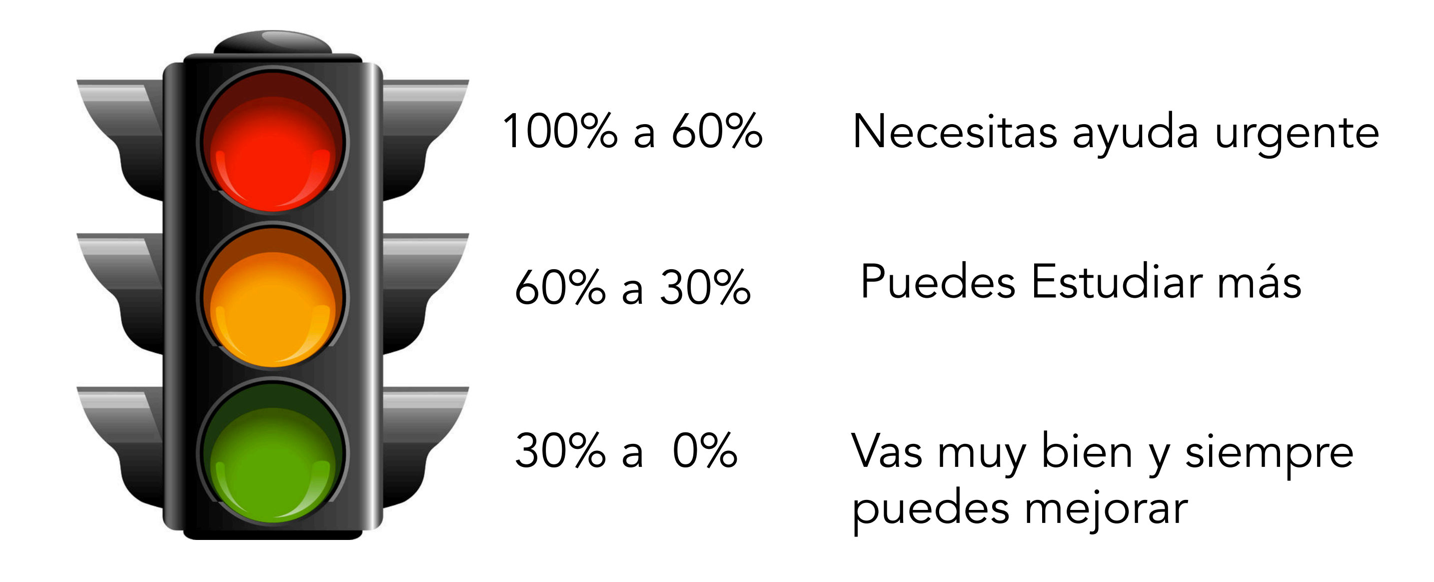


Anota la cantidad veces que te dicen que NO (no les interesa) en la semana

Ejemplo: 4

$$\frac{B}{A} = _____ \times 100 = \quad \%$$

Ejemplo: 4/10 = 0,4*100 = 40%



100% a 60%	Necesitas ayuda urgente
60% a 30%	Puedes Estudiar más
30% a 0%	Vas muy bien y siempre puedes mejorar